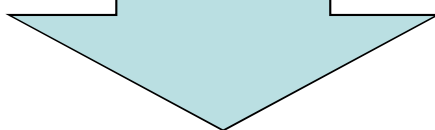
手間をかけずに“ちょっとだけ”売上回復
来店サイクル短縮「カレンダーカード」

【お願い】

本資料は、必ず**「印刷」**をして、手にとってご覧ください。
このツールの本来の効果を、深くご理解いただけます。

売上をあげる3つの要素。

－これって何かわかります？－

衝撃の回答は、次のページ！

それは、①お客様の数

②利用回数

③客 単 価

売上とはこの３つの掛けあわせです。
公式にするとこんな感じです。

お客様の数　×　利用回数　×　客単価　＝　売上高

売上高を構成するのにはこれ以外の要素はありません。

では、お店の売り上げを２倍にするためには、
この３つの要素全てを２倍にしなければならないのでしょうか？

その必要はありません。
じつは、それぞれの要素を、ちょっとずつ増やせばよいのです。
簡単にいうと、各々を２５％ずつ増やせば良いのです。

1.25（お客様の数）×1.25（利用回数）×1.25（客単価）＝2（売上高）

ね、２倍になったでしょう？
いきなり「売り上げ２倍！」と考えると大変そうだけど、
こうやって要素ごとに分けて考えれば、思ったより簡単そうでしょ？

・・・ところがです！
このことに気づいていないお店が多いようなのです。

たとえば、多くのお店が
チラシやフリーペーパーを使って、集客をおこないます。
あるいは、すばらしい施術をおこなえば、お客様がクチコミで増えてくると考えます。もちろんとても大事なことです。

ただ、これでは「お客様の数」にしか焦点があたっていません。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

あるいは、カットやパーマだけではなく
エステやネイル、ヘッドスパなど、あたらしい施術を提供する。
はたまた料金改訂して値上げする。もちろん大事なことです。

しかし、これらは「客単価」にしか焦点があたっていません。

多くのお店が、「お客様の数」を増やす、「客単価」を上げるの
２つの要素だけに目がいきがちなのです。

・・・でも、ちょっとまってください！
先ほどの公式を思い出してください。

お客様の数と客単価だけを２５％アップさせても

1.25（お客様の数）×1（利用回数）×1.25（客単価）＝1.56（売上高）

となり、売り上げ２倍には及びません。

でも、ここで「利用回数」も２５％アップさせれば、

1.25（お客様の数）×1.25（利用回数）×1.25（客単価）＝2（売上高）

となり、売り上げが一気に上がりやすいんです。
でも、なぜ多くのお店が「利用回数を増やす」という要素が、抜けて
しまうのでしょう？

それは、美容院では、お客様の
「年間利用回数を増やすのは、難しそう」と思われているからです。

飲食店とちがって、今日来たお客様が、
来週また髪を切りに来るなんてことは、なかなか無いですよね。
なぜなら、美容院の場合は、
お客様ごとに一定の「来店サイクル」があるからです。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

逆に言うと、
来店サイクルさえ短縮すれば、利用回数は増えるのです。

６５日ごとに髪を切りに来店されるお客様のサイクルを、
３０日に短縮すれば、来店頻度は２倍になります。

う～ん。でも、そんなことは難しそうですね。
大丈夫。そこまでの必要はありません。

私たちの狙いは、**わずか５日。**

じつは、**５日間だけ、来店サイクルを短縮すれば、**

お店の売り上げは劇的に変化するんです！

たとえば、元旦に来店したお客様が、
それ以降は６５日サイクルで髪を切りにきた場合。
その後、１年以内に何回利用することができるでしょう？

３６５日を６５日で割って、利用回数を算出すると

３６５日　÷　６５日　＝　５．６６６・・・

となり、１年以内には、あと５回しか利用できないことになります。

では、わずか５日だけ。
このお客様の来店サイクルを短縮してみましょう。
来店サイクルは６０日となるので

３６５日　÷　６０日　＝　６．０８３３・・・

となり、１年以内にあと６回利用できることになりました。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

このように、来店サイクルを５日ほど短縮するだけで、
そのお客様の利用回数が年に１回増えるのです。

　お店の客単価が７０００円としたら、
当然それだけ売上高が上がります。

　そして、1人だけではなく
お客様全員の来店サイクルを、わずか５日だけ短縮すればいいのです。

　そうすると、
１０００人のお客様がいれば**７００万円の売上高アップ**です！
半分の５００人でも**３５０万円アップ！**
その半分の２５０人でも**１２５万円アップ！**なのです！

　１年間で１０００人のお客様を増やすのは、とても難しいことです。
しかし、お客様の来店サイクルを、ちょっとずつ短縮すれば、
それと同じ売上高が増えるのです。

では、どうすれば、お客様の来店サイクルは短縮できるのでしょう？

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

「来店サイクル短縮」の画期的ツール！！

　なぜ、来店サイクルが長期化しているのでしょう？

じつは、ただ「なんとなく」なのです。

　お客様は
「そろそろ髪を切りにいきたいなあ」と思ってからが長いのです。

　この「そろそろ」というのが、
人間の感覚だと「２～３週間くらい」なのでしょう。
これは人間の行動心理なのです。

であれば、この行動心理を逆に利用すれば良いのです。

いいですか？　これから、とても大事なことをお話しますよ。

　お客様は「髪を切ろう」と、
思いついてから２～３週間かかるのです・・・であれば、

そもそも「髪を切りに行こう」と思いつくのを、
２～３週間早めればいいんです【←ここ重要です】

　髪がうっとうしくなってきてから、
「そろそろ髪を切りに行こう」と思いつくのではなく、
「そろそろ髪を切りに行かなければうっとうしくなるなあ」と、
２～３週間前に思っていただければいいのです。【←かなり重要です】

　思いついてから行動するのに２～３週間かかるのであれば、
その思いつくタイミングを２～３週間早めるという逆転の発想です。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

ほとんどのお客様は、「髪を切る日」なんて決めていません。
だから、髪がうっとうしいと感じた時に、「そろそろ髪を切ろう」と
思いはじめます。この判断はお客様ご自身によるものです。

　じつは、ここが最大の問題点。
髪を切るタイミングを、お客様任せにしてはいけません。
お客様に、きちんと**「次回来店日を意識していただく」ことが重要**です。

　なので、今後はお客様がお帰りの際に、
「今回のスタイルだと、次回のおすすめ来店日は○月○日ですよ」と、
スタイリストさんが、きちんとお伝えするようにしましょう。

　ここで、予約をいただく必要はありません。
まずは意識していただければＯＫです。

「スタイリストさんがすすめる、次回おすすめ日は○月○日だったわね。
　じゃあ、そろそろ髪を切りにいかなければいけないわね。」
と、思っていただくようにするのです。

　しかし、これだけで、来店サイクルが短縮するのでしょうか？
いえいえ。やはりそう簡単にはいきません。人間は忘れてしまう生き物
です。お伝えするだけではお客様に忘れられてしまいます。

　だから、お客様には「次回おすすめ来店日」を、
常に意識しながら生活していただけるように工夫します。

毎日毎日「次に髪を切る日は○月○日だったな」と、思い出していただ
くようにするのです。すると自然に来店サイクルが短縮されます。

では、どうすれば、そのようなことができるのでしょうか？

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

①次回来店日を明確に意識させる！

そこで、@itが自信をもってオススメする

『来店サイクル短縮カード』の登場です。

（著作権番号：現在申請中）

1

January 2009

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

一見は普通の紙カードです。
しかし、会員カードではありませんし、スタンプカードでもありません。

『カレンダーカード』です。

ところが、この１枚のカレンダーカードが、
あなたのお店に、すばらしい効果をもたらすこととなります。

では、このカードで、なぜそのような効果が生まれてくるのでしょうか？　まずは、使い方からご紹介しましょう。

使い方はとても簡単です。お客様がお会計された後に、
「今回のスタイルだと、次回のおすすめ来店日は○月○日ですよ」と、
お伝えしながら、**カードにかかれているカレンダーの日付を「グルッ」と赤ペンで囲む**のです。　イメージ的にはこんな感じです。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

これがとても大事。

人は**視覚と聴覚に同時に訴えかけられると、記憶力が格段にアップします。**

　この、「グルッ」と赤ペンで囲む様子を、お客様に見ていただくことで、

さらに強くお客様の脳に、次回来店日が焼き付くのです。

だから必ずお客様の目の前で行ってください。大事なプレゼンテーションです。

　そして、「グルッ」と赤ペンで囲んだ

カレンダーカードをお客様にプレゼントします。

　ただ、次の来店日が該当する月のカレンダーだけプレゼントしても

お客様には喜ばれません。

なので、**その月までのカレンダー**をプレゼントします。

　１月２５日に来店されたお客様の、次のおすすめ来店日が３月２５日だった

としたら、「１月」「２月」「３月」の３枚のカレンダーをプレゼントします。

　決して、それ以降のカレンダーを渡してはいけません。

この「カレンダーを小出しで渡す」ことこそがこのツールの最大のポイントな

のです。これが、なぜそれほど重要なのか説明しましょう。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

お客様の生活の中で、
常に次回来店日を意識いただく！

このカードカレンダーは、お手洗いやキッチンなど、
女性がよく利用する場所に飾られやすくなる工夫をしています。

女性がよく利用する場所に飾られやすいということは
お客様は、ほぼ毎日このカレンダーカードに目をやることになります。

つまり、**その度にあなたのお店のことを思い出す**のです。

月が変わります。
すると、お客様はこのカレンダーカードを、翌月分に変えなければなりません。

最大のポイントは、まさにこの瞬間です。

カレンダーを翌月分の差し替えると、
そのカレンダーには、２５日に手書きで赤丸がつけてあります。

これこそ、帰り際にスタイリストさんが、目の前で「グルッ」と囲んだ、
あの赤丸です。ここであのプレゼンテーションが効果を発揮します。

お客様は「ん？　この赤丸？・・・。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

美容院の次回おすすめ日だったわね！」

と思うのです。

　この瞬間、お客様の潜在意識には、「今月の２５日は、美容院に行く日」と**無意識のうちにすり込まれる**わけです。

それも、カレンダーを見る度に毎日、毎回です。

　お客様はこのような事を意識しながら、毎日生活をするようになります。
来る日も、来る日も、一日１回、次回来店日を意識する機会が生まれるのです。

　すると、おすすめ来店日の前週ぐらいになれば
「来週は髪を切りにいかないとねえ」と脳が勝手に意識し始めるのです。

　このように、
「次のおすすめ来店日が、毎日脳にインプットされるお客様」と、
「そんなことを全く意識せずに生活しているお客様」では、
どちらの方が来店サイクルが短縮されるでしょうか？
もちろん前者の方ですね。

しかも、このカードはさらなる仕掛けがあるのです。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

「急いで美容院に行かなければ」と、お客様に気づいていただく方法

次回おすすめ来店日が３月２５日だったお客様。
そのお客様が、つい美容院に行きそびれて、４月になったとしましょう。

お客様は、カレンダーを翌月にめくります。しかし

★そこには、４月のカレンダーがありません。

それもそのはず。
美容院からは「おすすめ来店日」が該当している月迄しかもらっていないのですから。お客様は反射的に
「うわあ、相当の間、髪を切ってないんだなあ！」と感じるはずです。

しかも、このカレンダーは、かなりお客様の役に立っています。
お客様は「早く、今月のカレンダーをもらいに行かなければ！」とも思います。

つまり、美容院に行くのに「髪を切りたい」と「カレンダーが欲しい」という
2つの欲求が生まれるのです。**するとと人は行動しやすくなります。**

「たかがカレンダーで・・・」とお思いでしょうか？

じつは、昔からこの手法を使っている業界があります。
それは『銀行』です。

多くの銀行が、毎月２５日前後には、翌月分のカレンダーを配布していました。２５日。給料日ですね。

つまり、この手法で
「毎月の給料を預けに来ていただくこと」、
「他の銀行に浮気されないようにすること」のふたつの狙いがあったのです。

ただ、現在では、多くの企業が給与を振り込みに変えたため、
それにつれてカレンダーを配る銀行が減っているようです。
それでも慣習として、カレンダーを配っている銀行も残っています。
お客様に喜んでいただけるので、今でもそれなりの効果があるのでしょう。

しっかりとした、マーケティング部隊を抱えている銀行が、
長年に渡り行っていた手法です。効果が無いわけがないですね。

つまり、美容院でも効果的な手法だということです。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

お客様に、すごく喜ばれるんです！

　銀行での事例でも言えるように
このカレンダーをもらったお客様は、すごく喜びます。

　ご存じだっただでしょうか？
じつは、**一般家庭には、カレンダーがほとんど無い**のです。
商売をしていれば、業者が年末にカレンダーを持ってきてくれます。
　しかし、一般家庭にはそれがありません。
これは店舗経営をしていると気づきにくい事なのです。

　しかもバブル崩壊以降、カレンダーを作成する企業が激減しています。
あなたも、業者が配布するカレンダーが減ったのを体感しているでしょう？
一般家庭においては、よけいにカレンダーが手に入りにくくなっているのです。
だから、お客様には、なおさら喜ばれるんですね。

　また、もらうとしても大きな壁掛けタイプのものが多いですね。
なので、台所やお手洗いなどに置ける、コンパクトなカードカレンダーは大変
喜ばれます。しかも、このような、コンパクトなカレンダーは、お店にも売っ
ていません。希少価値もあるので、お客様に喜ばれるのも当然ですね。

　そもそも、ちょっとしたプレゼントって、
「自分では買わないけれども、もらえると嬉しいのよね～」というものほど、
喜ばれるものです。このカードカレンダーはまさに、それに値します。

　来店サイクル短縮うんぬんを抜きとしても、
このようなカードカレンダーをもらったお客様の気持ちはどうでしょうか？
すごく嬉しいですよね。お店に対する印象も良いですね。

じつは、お客様の帰り際に、お店に良いイメージをお持ちいただくというのは、
大変効果的なのです。

人間の脳は、店舗で最後に経験したことを、
数日たつとその店舗全体がもつイメージとして勘違いするそうです。

つまり、**店舗の帰り際に、すごく嬉しい気持ちでお帰りいただくと、数日たつと、その店舗全体に良いイメージをもつようになる**のです。

逆に、施術中にいくら良い接客をしても、
帰り際にそっけなくお客様をお送りしてしまうと、
数日たつと、店舗全体に素っ気ないイメージを持ってしまうんですね。

このことが分かっているのか、チェーン店、人気のある旅館、料亭、一流ホテル、高級レストランなどでは、帰り際の接客には、特に力を入れてますよね。

大手美容院チェーンなどでは、帰り際に自社製の「雑誌」を配布しているお店もあります。さすがにそこまでするのには、大きな経費が必要になります。
でも、雑誌じゃなくても、お客様に良いイメージを持っていただければ良いわけです。カードカレンダーは、きっとその雑誌以上にお客様に喜ばれます。

昔から「終わりよければ全てよし」と言います。
このことわざも、人間の深層心理から生まれてきた言葉なのかもしれません。

カードカレンダーを配布し始めると、お客様から
「玄関に飾っています。」
「これ可愛いから、友達も欲しいって言ってるのよ。」
「自分では買おうと思わないけど、もらえると重宝するのよね。」
など、多くの喜びの声が聞こえてくるはずです。
顧客満足が高まれば、お客様のリピートや定着率も、きっと高まるはずです。

お客様に喜んでいただきながら、お店の売り上げも上がる。
まさに一石二鳥のツールなのです。

しかし、このカードカレンダーにも弱点があります。
それは、**飾ってもらえなければ、意味が無い**ということです。

なので、カードカレンダーには「飾りたくなるような工夫」を施しています。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

どうしても飾りたくなる３つの仕掛け

その工夫は３つあります。

　①カレンダー立てに仕掛けをする。　②デザイン・サイズに仕掛けをする。

　③店舗名は印刷しない。　です。詳しくご説明しましょう。

①カレンダー立てに仕掛けをする

　カードカレンダーだけでは、お客様は飾ろうと思いません。

そもそもカードだけでは立ちませんから、飾れないのです。

そこで、**『カレンダー立て』**もいっしょにプレゼントするようにします。

カレンダー立てというと、高価なイメージがしますが、そんな事はありません。

写真のようなプラスチック製のものであれば２０円程度です。

お客様のリピートにも影響すると考えれば、決して高いものではありませんね。

　しかも、カレンダー立てを差し上げるのは初回だけです。

次回からは、カレンダーだけお渡しすればＯＫ。

カレンダー立ては、くり返しお使いいただけます。

　先ほどの写真をご覧いただいておわかりの通り、ちょっとしたものですが、

とても雰囲気は良いですよね。インテリアにも喜ばれるのがおわかりでしょう。

お店の中では、全ての鏡の前、お手洗、受付など、お客様の目につく場所に、

たくさん飾ってください。頭にすり込まれ、ご自宅で飾りやすくなります。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

さて、さらなるプレゼンで、お客様にお喜びいただくことも出来ます。
初回は、先ほどのようなプラスチック製のカレンダー立てをプレゼントします。
しかし、お客様が数回来店されたら、次の写真のような『木製カード立て』を
プレゼントしてはいかがでしょうか？（仕組み上は、ここまでされなくても大丈夫です。）

　どうですか？これは、相当よろこばれますよ。
木製なので、高級感がでてきて、インテリアにもピッタリです。
これも一見高そうに感じますが、１個１２０円前後です。

　もちろんこれも１回プレゼントすれば、あとはくり返しお使いいただけます。
数回こられているお客様であれば、この程度のプレゼントは差し上げても良い
でしょう？　**このような『特別扱い』は、常連さんに大変喜ばれます。**

②デザインに仕掛けをする。

　飾ってもらうためには、カードのデザインも重要です。
女性がメインの美容室さんですから、やはり可愛いデザインにする必要がある
でしょう。

　しかし、可愛いという感覚も人によって違いはあります。
ＰＯＰな感じを可愛いという人もいれば、フェミニンな感じを可愛いという人
もいます。なので、どのような人にも飾っていただけるようなデザインに、
しなければなりません。　そこで、**アット・イットのカレンダーカードは、**

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

「シンプルで可愛い」デザインにしています。
どのような人にも受けるように、あえてイラストや写真を入れていません。
そして、線と数字だけで可愛さを演出しています。

③店舗名は印刷しない

　多くのお店が間違ってやってしまうのが、カードに店舗名を入れることです。
これは厳禁です。お店の名前が入っていたら、飾りたくなくなります。
もらい物のカレンダーがなかなか飾られないのにも、ここに理由があります。
なので、**カレンダーカードには、お店の名前は印刷してはいけません。**

　そもそも、お客様はカードカレンダーに名前が書かれていなくても、
あなたのお店から貰ったことは覚えています。
このカードカレンダーは広告ではありません。
あくまで来店サイクルを短くするために飾っていただくものです。
であれば、飾りやすくするためには、店舗名は無い方が良いのです。

　万が一、お客様が店舗名を忘れていたとしても大丈夫。
翌月のカレンダーには、おすすめ来店日には赤丸がついています。
これで否が応でも思い出します。
（目の前でグルッとしたプレゼンが効果を発揮します）

しかし、このカードを見て、予約の電話を入れたくなるお客様もいるはずです。
なので、カードにお店の電話番号が書いてあった方が親切ですね。
　そこで、**店舗名や電話番号はカードの裏にスタンプします。**
お客様は毎月このカードをめくりますから、カードの裏面に電話番号が書いて
あることを自然に記憶していきます。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

さらに、「カレンダーカード」を、より効果的に活用するためには
徹底しなければならない**「２つの秘訣」**があります。

この「２つの秘訣」があってこそはじめて
「来店サイクル短縮カード」の価値があるのです！

■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

…残念ながら、無料で公開できる情報はここまでです。
ここから先は、アット・イットのお客様だけへの**特別情報**になります。

　カレンダーカードは、ただ飾って貰うだけではいけません。
キッチンやお手洗いなど、女性が毎日利用する場所に飾られてこそ、
より効果が高まるのです。その為に、カードのサイズを小さくしています。
しかし、さらにもう一工夫することによって、ますますキッチンやお手洗いに
飾られやすくなるのです。

１つ目は、**キッチンやお手洗いに飾られやすくなる秘訣！**

　また、お客様に「来店サイクル短縮カードです」「カレンダーカードです」
と言ってこのカードを渡してはいけません。それでは、お客様には喜ばれません。お渡しするときは、お客様の立場に立って、このカードの名前を変えるのです。そうすることで、お客様には大変喜ばれ、しかもワンクラス上の美容院に感じていただけます。

２つ目は、**ネーミング・渡し方で、より満足度を高める秘訣！**

この２つの秘訣を知らずにカレンダーカードを作成しても、あまり効果はありません。これ徹底する事は、きっと皆様の店舗に変化をもたらすことでしょう！

■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

現在、「カレンダーカード」をご注文いただくと、
「カレンダーカードの取扱説明書」が同梱されてきます。
これをご覧いただければ、**「２つの秘訣」**が詳細にご理解いただけます。　次のﾍﾟｰｼﾞへ→

コストが高ければお勧めしません。

いかがでしたか？

お客様に喜んでいただきながら、来店サイクルを短縮させることができる画期的なカード。以下で、要点をチェックしておきましょう。

☑次回おすすめ来店日を「聴覚と視覚」に同時に訴えかけれるので、お客様の記憶に「次回おすすめ来店日」を強く焼きつけることができる。

☑ご自宅では、キッチンやお手洗いなどに飾られやすいので、お客様は毎日このカードを目にすることになる。その都度、お店のことを思い出すので、お店とお客様の繋がりが強化される。

☑カレンダーを差し替えると「次回おすすめ来店日」がグルッと赤丸で囲んである。お客様には「次回おすすめ来店日」が無意識のうちにすり込まれる。

☑上記により「美容院に行こう」と思うタイミングが早まる。

☑美容院に行きそびれると、（翌月以降の）カレンダーが無くなる。「長いあいだ、美容室に行っていないんだなあ」とお客様は感じる。

☑このカレンダーは重宝するので、「髪を切りたい」と「カレンダーが欲しい」　という「２つの欲求」が生まれる。すると人間は行動しやすくなる。

☑カレンダーを「細切れにして渡す」のは、しっかりとしたマーケティング部隊を抱えている「銀行」でも使っている手法。美容院でも効果的である。

☑一般家庭は、あまりカレンダーを貰う機会がない。このような小さなサイズのものは、さらに希少価値が高い。お客様に喜ばれ、顧客満足度も高まる。

☑帰り際に、カードカレンダーをお客様に渡して、喜ばれることで、数日後にはお店全体に良いイメージを持つようになる。

☑「カード立て」と一緒にお渡しすると、飾られる率も高まる。お洒落で、ちょっとしたインテリアにも最適。

☑顧客満足度は高まり、お客様のリピート率や定着率も高まる。

☑「２つの秘訣」を徹底することで、さらにカードの効果が高まる。

しかも、取り扱いも簡単で、お店にかかる手間もほとんどありません。

あなたは、このカードをお客様に、お渡ししていくだけ。
それだけで、お客様には喜んでいただき、顧客満足度も上昇し、
お客様の定着率も良くなって、さらに来店サイクルも短縮されるのです。

さて、気になるお値段はどの程度のものでしょうか？

　平均客単価７０００円前後の美容業界です。
このような効果が見込めるカードならば、１枚１００円でも決して高くはないはずです。

　しかし、私たちはこの画期的なカードを多くの美容院で活用していただきたいのです。
　なぜなら、このカードは、折り込みチラシや、フリーペーパーのように、
よそのお店のお客を奪い合うものではなく、自店のお客様に満足いただき、
来店サイクルをあげることが狙いのカードだからです。
つまり他店舗との共存共栄が前提のカードなのです。

　なので、多くのお店にご利用いただけるように、
カード料金を低価格に設定させていただきました。

でも、ちょっと待ってください！

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

あなたのお店に、月間何枚のカードが必要なのか？
これがわからないと、注文ができません。
なので、あくまで平均的な考え方を下記に述べさせていただきますね。

カレンダーカードは通常**「当月」「翌月」「翌々月」の3枚**を、お客様にお渡しします。なので仮に

・**1月に配布するときは「1月」「2月」「3月」の3枚のカード**

・**2月に配布するときは「2月」「3月」「4月」の3枚のカード**

を配布します。
なので、お客様 お一人あたり、毎回3枚のカードをお配りするので、
月間来客数の約3倍が平均的なカード配布量となります。（あくまで目安です）

また、カレンダーカードは「カードスタンド」があってこそ、効果を生みます。なので、スタンドも一緒にお客様にお配りすることをおすすめします。

カードスタンドはお客様一人につき**最初に1回だけお渡しすればOK**です。
その後は必要ありません。　全てのお客様にカードスタンドが行き渡った後は、新規のお客様だけにお配りしてください。
ですので、**スタンドは最初に月間客数の3～5倍程度**ご用意いただければ、その後は半年～１年ぐらいは補充の必要がないと思われます。
※お店によって前後します。

では、このカレンダーカードのお求め方法です。
このカードが、本当に貴店のお役にたつのかは、やはり使ってみないと解らないものです。

そこで、アット・イットでは、
このカードがあなたのお店で効果があるかを判断いただくために・・・

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

気楽にお試しいただける

☆『お得な6ヶ月パック』をご用意しています。

お得な６ヶ月パックは、カードを６ヶ月配布分をセットにすることで、

大変お求めやすくなっているお得なスタートキットです。

　各月バラバラで購入するよりも、６ヶ月配布分をまとめ買いすることで、

１枚のカード費用がグンと安くお得になっています。

※お店や月によっては、カードが足りなかったり余ったりすることがあります。ご心配の場合は少し多めのパックをご選択されるか、足りなそうな月のみ追加でカードをご購入ください。

月間来客数が１００人前後のお店であれば、

月に0.5人客数が増えれば、元が取れるようになっています。

月間来客数が５００人前後のお店であっても、

月に1.5人の客数が増えれば、元が取れるようになっています。

　もし、６ヶ月配布して、上記のような効果をお感じにならなければ、

継続してカレンダーカードを購入するのは中止してください。

このカードを配り続けて半年で効果がでなければ、

その後配り続けていただいても、効果は生まれてこない可能性が高いからです。

しかし、きちんとお使いいただければ、どんなお店でも必ず効果があるはずと、

私達は確信しています。なので、まずは半年間だけ試していただきたいのです。

現在、お得な６ヶ月パックでは **2015年　9月配布スタート** の、

会員様を募集しています。（２０１５年９月～２０１６年２月配布分です）

※ **お申し込み締切日は　8月　7日（金）** です。

まずは、このお得な６ヶ月パックで、あなたのお店でこのカードの効果をお試しください。

さあ、今すぐ次ページのお申し込み用紙にて、お申し込みください！！

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

アット・イット御中　カレンダーカード お得な6ヶ月パック『2015年9月配布スタート』お申し込み用紙

※お申し込みは簡単です。下記①②のご希望の商品の□にレ印をつけた後、お名前・ご連絡先などを御記入後、ＦＡＸにて送信ください。（フリーＦＡＸ０１２０－１０－７７００）
※料金は全て税込みです。お支払いは代引きです。現在は送料無料・代引手数料無料の当社負担でお届けしています。

①月間の来客数を目安に、下記のパックからカードパックをご選択ください

	商　品　名	合計枚数	1枚単価	料　金	ご参考
□	客数 100パック（100枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	1,800枚	@12.0円	21,600円（月々3600円）	月間0.5人の客数増で元が取れます。
□	客数 200パック（200枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	3,600枚	@10.2円	36,720円（月々6120円）	月間0.9人の客数増で元が取れます。
□	客数 300パック（300枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	5,400枚	@8.9円	48,060円（月々8010円）	月間1.1人の客数増で元が取れます。
□	客数 400パック（400枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	7,200枚	@7.7円	55,440円（月々9240円）	月間1.3人の客数増で元が取れます。
□	客数 500パック（500枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	9,000枚	@6.8円	61,200円（月々10200円）	月間1.5人の客数増で元が取れます。
□	客数 600パック（600枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	10,800枚	@6.7円	72,360円（月々12060円）	月間1.7人の客数増で元が取れます。
□	客数 700パック（700枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	12,600枚	@6.7円	84,420円（月々14070円）	月間2.0人の客数増で元が取れます。
□	客数 800パック（800枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	14,400枚	@6.6円	95,040円（月々15840円）	月間2.3人の客数増で元が取れます。
□	客数 900パック（900枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	16,200枚	@6.6円	106,920円（月々17820円）	月間2.6人の客数増で元が取れます。
□	客数1000パック（1000枚×当月･翌月･翌々月）の6ヶ月配布分	18,000枚	@6.4円	115,200円（月々19200円）	月間2.7人の客数増で元が取れます。
□	必要枚数がよくわからないので電話で相談して決める。				※後日、アット・イットよりお電話差し上げて、枚数検討のアドバイスをさせていただきます。

②月間の来客数の３～５倍を目安に、カードスタンドの枚数をご選択ください

□300枚（ 8,170円）	□1,000枚（21,400円）	□1,700枚（34,630円）	□2,400枚（47,860円）	□必要ない
□400枚（10,060円）	□1,100枚（23,290円）	□1,800枚（36,520円）	□2,500枚（49,750円）	□その他
□500枚（11,950円）	□1,200枚（25,180円）	□1,900枚（38,410円）	□2,600枚（51,640円）	□電話にて相談
□600枚（13,840円）	□1,300枚（27,070円）	□2,000枚（40,300円）	□2,700枚（53,530円）	
□700枚（15,730円）	□1,400枚（28,960円）	□2,100枚（42,190円）	□2,800枚（55,420円）	
□800枚（17,620円）	□1,500枚（30,850円）	□2,200枚（44,080円）	□2,900枚（57,310円）	
□900枚（19,510円）	□1,600枚（32,740円）	□2,300枚（45,970円）	□3,000枚（59,200円）	

貴社（店）名	
住　　所	〒
ご連絡先	ＴＥＬ：　　　　　　ＦＡＸ：
ご担当者名	

締切は8月7日（金）お申し込みは今すぐ！フリーFAX 0120－10－7700